



Taloudellisten tekijöiden merkitys yritystä perustettaessa

Anton Volkov

2020 Laurea



Laurea-ammattikorkeakoulu

Taloudellisten tekijöiden merkitys yritystä perustettaessa

Anton Volkov
Liiketalouden koulutus
Opinnäytetyö
Kesäkuu, 2020

Anton Volkov

Taloudellisten tekijöiden merkitys yritystä perustettaessa

Vuosi

2020

Sivumäärä

51

Tässä opinnäytetyössä keskityttiin aloittavan yrityksen taloudellisten tekijöiden kartoittamiseen sekä siihen, mitä aloittavan yrittäjän tulisi huomioida taloudellisten tekijöiden osalta yritystä perustettaessa. Näiden tekijöiden lisäksi käsiteltiin hieman muita liiketoimintasuunnitelmaan liittyviä asioita, jotta aloittavalla yrittäjällä on varmasti selkeä kokonaiskuva siitä, mitä kaikkea tulee huomioida yritystoimintaa aloitettaessa.

Liiketoimintasuunnitelman kirjoittamiseen käytettiin Yritys-Suomen tarjoamaa lomaketta, joka on tämän työn liitteenä. Liiketoimintasuunnitelmassa keskityttiin enemmän toiminnan strategiaan ja taloudellisiin laskelmiin.

Opinnäytetyön tutkimusmenetelmänä käytettiin kvalitatiivisen tutkimuksen teemahaastattelua. Toimeksiantajalta kerättiin haastattelun merkeissä olennaista tietoa, jonka pohjalla liiketoimintasuunnitelma rakennettiin. Teoriatietoa haettiin erilaisista kirjallisista lähteistä, perustamisoppaista ja internetistä. Aiheeseen perehdyttiin oman havainnoinnin kautta ja kirjallista materiaalia käyttäen.

Lopputuloksena muodostui selkeä tietopaketti aloittavalle yrittäjälle taloudellisista tekijöistä, ja miten niiden pohjalta alkavaa yritystoimintaa tulee kehittää. Työn oheistuotoksena tehtiin liiketoimintasuunnitelma, joka on työn liitteenä, aloittavan yrittäjän hyödynnettäväksi.

Toimeksiantajan suunnitellessa toiminnan kasvattamista, suositeltiin myöhemmin laajemman markkinointisuunnitelman ja kilpailija-analyysin teettämistä.

Asiasanat: hieronta, liiketoimintasuunnitelma, yrityksen perustaminen, taloudelliset tekijät

Anton Volkov

The Importance of Economic Factors When Starting a Business

Year 2020

Pages

51

This Bachelor's thesis focuses on mapping the financial factors of a start-up company and what a start-up entrepreneur should consider when it comes to setting up a company. In addition to these factors, other sections related to the business plan are reviewed to ensure that the start-up entrepreneur has a clear overall picture of what should be considered when starting a business.

The form provided by "My Enterprise Finland" (Oma Yritys-Suomi) was used to write the business plan, which is attached to this work. The business plan focuses primarily on operational strategy and financial calculations.

Qualitative research was used as a research method in this study. During the semi-structured interview with the client, the information that was used in the business plan was collected. Theoretical background of this work was gathered from a variety of different written sources, start-up guides and the Internet. The topic was familiarized through own observation as well as using written material.

As a result, clear information package was built for the start-up entrepreneur about financial factors and how to develop the starting business according to them. As a by-product of the research, the business plan was prepared, which is attached to the work to be utilized by the entrepreneur.

If client plans the expansion of the business, the preparation of a broader marketing plan and competitor analysis was recommended.

Keywords: massage, business plan, company establishment, economical factors

Sisällys

1	Johdanto.....	6
2	Yrittäjyys.....	7
2.1	Perustaminen.....	8
2.2	Liikeidea	9
2.3	Liiketoimintasuunnitelma ja SWOT	10
2.4	Yritysmuodot	11
2.5	Starttiraha	12
3	Toimintaan liittyvät rekisterit, ilmoitukset, vakuutukset, kirjanpito	13
3.1	Yrittäjän eläkevakuutus YEL	14
3.2	Riskit ja vakuutukset	15
3.3	Kirjanpito	16
4	Taloudelliset tekijät yrittäjyudessa	17
4.1	Asiakkaat	18
4.2	Verotus	19
4.3	Yrittäjien liitot ja yhdistykset	20
4.4	Hinnoittelu	21
5	Tutkimusmenetelmä ja toteutus	22
6	Taloudelliset tekijät hieronta-alalla	23
6.1	Toiminnan SWOT-analyysi	Ошибка! Закладка не определена.
7	Yhteenveto.....	26
	Lähteet.....	28
	Kuviot	33
	Taulukot	33
	Liitteet	34

1 Johdanto

Tämän työn toimeksiantaja suunnittelee sosiaali- ja terveysalalle start-up yrityksen perustamista, joka painottuu hierontapalveluihin. Tämä opinnäytetyö on suunniteltu helpottamaan toimeksiantajan perustamisvaiheita, samalla tutustuttamalla toimeksiantaja taloudellisiin tekijöihin ja niiden vaikutukseen toimintaa aloittaessa.

Teoreettisessa osassa käsitellään yrityksen perustamiseen liittyvät tiedot ja taloudelliset tekijät. Työn tarkoituksena on luoda niin sanottu valmis tietopaketti sosiaali- ja terveysalalle pyrkivälle yrittäjälle, joka on juuri valmistumassa hieronnan ammattitutkintoon johtavasta koulutuksesta ja kaipaa lisää perustietoa yritystoiminnasta, sen aloittamisesta sekä eri taloudellista tekijöistä.

Työn tutkimuskohde on aloittavan start-up yrityksen taloudelliset tekijät, niiden käyttö osana yrittäjyyttä ja vaikutus liiketoimintaan. Lisäksi työssä käsitellään yritystoiminnan perusasiat, syntyen sosiaali- ja terveysalan toimijoita, etenkin hierojia koskevaan lainsäädäntöön ja erilaisiin toimintaohjeistuksiin. Tutkimusongelmana on taloudellisten lukujen käyttö ja vaikutus alalla aloittavaan liiketoimintaan.

Yritystoiminta on suunniteltu perustettavaksi Helsingin Itäkeskukseen, joka toimii työn rajauksena. Liiketoimintasuunnitelmassa keskitytään enemmän strategiaan ja alkuvaiheen talouslaskelmiin. Markkinointisuunnitelma ja tarkempi kilpailija-analyysi eivät ole tämän opinnäytetyön liitteinä, mutta ne luodaan yrittäjälle erikseen myöhemmin. Työssä tutustutaan eri yritystoiminnan muotoihin ja valitaan toimeksiantajalle sopivin.

Valmista liiketoimintasuunnitelmaa, teoreettisen osan tietopakettia ja peruslaskelmia on tarkoitus käyttää perustettavassa start-up yrityksessä. Kysymysten sattuessa, toimeksiantaja suunnittelee ensin vastausten etsimistä teoriaosuudesta, joka on suunniteltu juuri tähän tarkoitukseen. Toimeksiantajan visio ja liikeidea selvitetään teemahaastattelussa, eli käytetään laadullista tutkimusta.

Liiketoimintasuunnitelmaa laatiessa otetaan huomioon toimeksiantajan toive, saada mahdollisuus käyttää kyseistä asiakirjaa esimerkiksi rahoituslaitosten sekä työ- ja elinkeinotoimiston kanssa starttirahahakemuksen liitteinä. Taloudellisissa laskelmissa huomioidaan toimeksiantajalta saatua tietoa alan hintatasosta, toimitilan vuokra-arviot ovat yllämainitun alueen keskiarvot.

2 Yrittäjyys

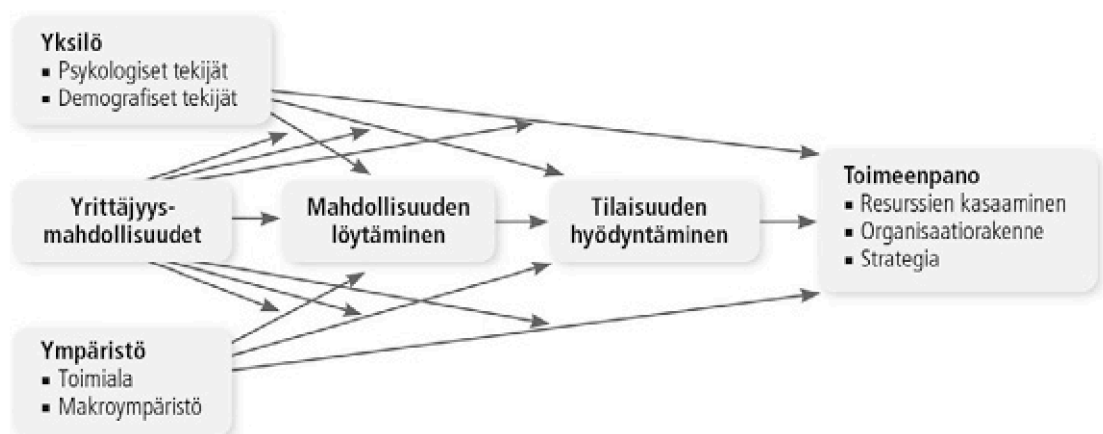
Halu itsensä toteuttamiselle, riippumattomuudelle ja oman osaamisen tarjoaminen muille - tämä kaikki on yrittäjyyttä. Se on myös elämäntapa, työllistymiskeino tai lisärahan hankintatapa. Ensisijaisesti yrittäjä uskoo omaan liikeideaan ja tekee kaiken sen toteuttamiseen. (Suomen Uusyrityskeskukset 2020,11.)

Pääasiassa yrittäminen on toimeentulon hankintakeino, mutta joillekin se voi olla itseään toteuttamista tai jopa harrastus. Hyviksi yrittäjän piirteiksi ja ominaisuuksiksi luetaan ainakin seuraavat asiat: ahkeruus, luovuus, päättäväisyys, rohkeus, oma-aloitteisuus ja epävarmuuden kestäminen. (Suomen Yrittäjät 2020b.)

Yrittäjyys on tärkeä osa yhteiskuntaa ja tänä päivänä nauttii suurta suosiota työnteekotapana, sillä riskit ovat pienentyneet ja työnjohto sekä määräysvalta pysyy itsellään (Suomen Uusyrityskeskukset 2020,10-11.). Tilastokeskuksen tiedon mukaan vuonna 2018 oli yhteensä 361 069 yritystä, joista 89,1% oli alle viiden henkilön yrityksiä (Tilastokeskus 2020).

Ennen yrittäjäksi ryhtymistä kannattaa pohtia, miten itse soveltuu yrittäjyyteen. Yleisesti ottaen alkavalta yrittäjältä odotetaan osaamista ja ammattitaitoa, johon voi yhdistää oman liikeidean. Pelkkä ammattitaito ja liikeidea eivät kuitenkaan riitä yrityksen pyörittämiseen, tarvitaan lisäksi yrittäjätaitoja kuten esimerkiksi johtamisen, taloushallinnon tai markkinoinnin osaamista. Alussa kaikkea ei kuitenkaan tarvitse osata itse, vaan palvelut voi ostaa muilta toimijoilta (esimerkkinä kirjanpitolpalvelut tilitoimistosta). (OsaavaYrittäjä 2020d.)

Yrittäjyysprosessiin vaikuttaa moni eri asia, mukaan lukien yksilö ja ympäristö (Kuvio 1).



Kuvio 1: Yrittäjyysprosessi (Shane 2003)

Kuvio 1:sta huomataan, kuinka esimerkiksi pelkkä mahdollisuuden löytäminen ei ole riittävää, vaan tilaisuuden hyödyntäminen sekä resurssien kasaaminen ja strategia on tärkeää.

Jokaiseen osa-alueeseen vaikuttavat yrittäjän psykologiset tekijät tai yrityksen toimiala. (Suomen Uusyrityskeskukset 2020,10-11.)

2.1 Perustaminen

Toiminnan perustaminen lähtee liikkeelle yleensä yritysidean jalostamisesta liikeideaksi. Liikeideasta jatketaan täysimääräiseen liiketoimintasuunnitelmaan ja tarvittaviin laskelmiin (kuten kannattavuuslaskelma). Kyseisiä kirjallisia tuotoksia tarvitaan rahoituksen ja mahdollisen starttirahan hakemiseen, joten niihin kannattaa panostaa paljon aikaa ja tehdä ne huolellisesti. Mikäli starttirahan hakeminen on mielessä, ei yritystoimintaa saa aloittaa ennen TE-Toimiston päätöstä starttirahasta. (Suomen Uusyrityskeskukset 2020,50-52.)

Laskelmien ja suunnittelujen jälkeen kannattaa miettiä tulevalle yritykselle sopivaa yritysmuotoa. Siihen vaikuttaa muun muassa perustajien määrä, rahoituksen tarve ja vastuu. Yrityksen nimen suunnitteluun kannattaa panostaa enemmän aikaa. Mieleenpainuva ja persoonallinen nimi on plussaa markkinoinnissa. (Suomen Uusyrityskeskukset 2020,50-52.)

Itse toiminnan rekisteröintiin käytetään verohallinnolle ja/tai patentti- ja rekisterihallituksen kaupparekisteriin tehtävää ilmoitusta. Yhtiön perustamisasiakirjat tehdään ennen kyseistä ilmoitusta. Perustamisilmoituksen tehdessä sähköisesti, saa yrittäjä yrityksen Y-Tunnuksen tietoonsa heti. (Ukko 2020; Verohallinto 2019.)

Rekisteröintipäätökset saapuvat noin kuukauden päästä ilmoittamisen jättämisestä. Niitä odottaessa voi yrittäjä avata toiminnalle pankkitilin. Rekisteröintipäätösten valmistuessa ja saapuessa, toiminta voi aloittaa laskuttamisen. (Verohallinto 2019.)

Toiminta alkaa yleensä vuokratiloissa, joita valitessa kannattaa huomioida sijainti, vuokramäärä ja toimintaan soveltuvuus. Erityistä huomiota on kiinnitettävä sopimuksen sisältöön, jotta yrittäjä tietää miten vuokrasopimuksen voi irtisanoa esimerkiksi toiminnan lopettamisen yhteydessä. (Y-Studio 2020b.)

Vuokratilojen valinnan jälkeen vuokrasopimuksen allekirjoitettua, sosiaali- ja terveysalalla toimivan yrityksen on lähetettävä lupahakemuksen ja toiminnan aloittamisilmoitukset, jotka käsitellään myöhemmin osiossa 3.1.

Lainsäädännön vaatima Yrittäjän eläkevakuutus (YEL), toiminnan riskit ja niiden hallintaan sopivat vapaaehtoiset tapaturma-, työttömyys, vastuu- ja muut vakuutukset käsitellään kohdassa 3.2 ja 3.3.

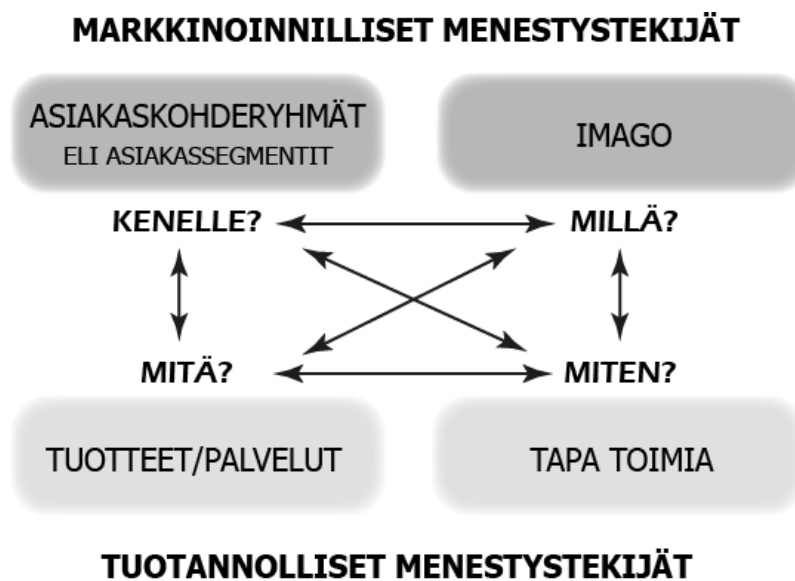
2.2 Liikeidea

Yritystä perustaessa kannattaa tarkkaan miettiä ja kirjata sen menestystekijät sekä määrittellä erityisen tavan tehdä liiketoimintaa ja tulosta. Ideassa määritellään asiakkaat, tuotteet ja kilpailuedut, se perustuu aina asiakkaan tarpeisiin ja siinä selvitetään millä tavalla ne tyydytetään. Richard Normanin mielestä liikeidean työstäminen onnistuu kolmea peruskysymystä pohjalla käyttäen: kenelle, mitä ja miten. (Viitala & Jylhä 2013,37-39.)

- Kenelle myydään? Asiakasnäkökulma.
- Mitä myydään? Tuote- ja palvelunäkökulma
- Miten toimitaan? Henkilöstönäkökulma.

Lisäksi liikeideaan on lisätty neljäs tekijä, imago. Se vaikuttaa asiakkaiden ostopäätöksiin ja kilpailemiseen. (OsaavaYrittäjä 2020a; Viitala & Jylhä 2013,37-39.)

Oheinen kuvio (Kuvio 2) kertoo yrityksen menestystekijöiden yhteisvaikutuksista.



Kuvio 2: Liikeidean rakenne (BusinessOulu 2020)

Kuvio 2:n perusteella kannattaa erityisesti huomioida, että tekijät vahvistavat toisiaan ja vaikuttavat toisiinsa. Yrittäjän kannattaa parhaiten yrittää saada nämä tekijät toimimaan yhdessä mahdollisimman sujuvasti, se tekee yrityksen liikeidean vahvemmaksi. (Viitala & Jylhä 2013,37-39.)

Liikeidea helpottaa viestimistä esimerkiksi rahoittajille liiketoimintasuunnitelman sisällöstä, joka puolestaan voi olla jopa monikymmensivuinen. Liikeidea kiteyttää liiketoimintasuunnitelman yllämainittujen otsikoiden alle. (Hesso 2015,25-26.)

2.3 Liiketoimintasuunnitelma ja SWOT

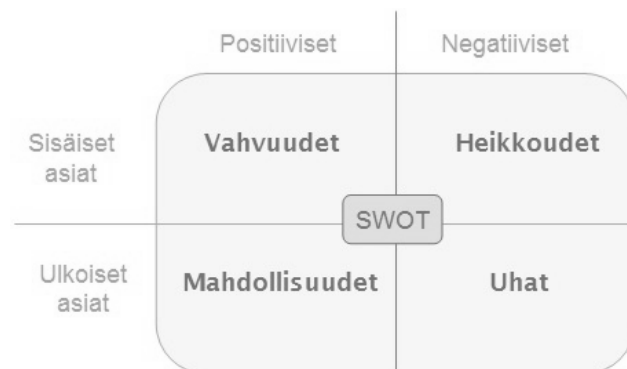
Liiketoiminnan kirjallinen suunnitelma on nimeltään liiketoimintasuunnitelma (LTS). Sen tarkoitus on kuvata liikeidean toteuttaminen käytännössä: toimintaympäristö, tavat ja tavoitteet. Liiketoimintasuunnitelma on kattava ja yksityiskohtainen esitys, johon sisältyy toiminnan päämäärät, tavoitteet sekä taloudelliset laskelmat jopa kolmen vuoden päähän. (Suomen Uusyrityskeskukset 2020,18-19.)

Toimintasuunnitelma on erinomainen neuvottelutyökalu keskustellessa rahoittajien, vuokrantajien, kumppanien tai toimittajien kanssa. Sen avulla voidaan todistaa muille yrityksen tuleva menestyminen, esimerkiksi starttirahaa, yritystukia tai lainarahoitusta hakiessa. (Osaa-vaYrittäjä. 2020b & Suomen Uusyrityskeskukset 2020,18-19.)

Liiketoimintasuunnitelman tekemiseen on käytössä lukuisia eri pohjia ja malleja.

Hyvästä liiketoimintasuunnitelmasta selviää tulevan yritystoiminnan uhat ja mahdollisuudet (Hesso 2015,73.)

Analyysi tai tekniikka, jolla tutkitaan tulevan yritystoiminnan vahvuuksia, heikkouksia, mahdollisuuksia tai uhkia on nimeltään SWOT-analyysi (Kuvio 3).



Kuvio 3: SWOT-analyysi (Suomen Riskienhallintayhdistys 2020)

Kuvio 3:sta selviää miten analyysi voi näyttää. Vahvuudet (strengths) ja heikkoudet (weaknesses) ovat yrityksen sisäiset tekijät, jotka ovat jo saatavilla yrityksen käyttöön. Esimerkiksi taloudelliset ja fyysiset tekijät, henkilöstö, nykyiset toimintamallit ja prosessit, saatavilla olevat luonnonvarat, tavaramerkit, patentit ja tekijänoikeudet. (Schooley 2019.)

Ulkoiset tekijät - mahdollisuudet (opportunities) ja uhat (threats) vaikuttavat yritystoimintaan. Niitä kannattaa miettiä erityisen tarkasti, ja ne voivat olla esimerkiksi seuraavat: markkinoiden ja talouden trendit, rahoitus, yhteistyökumppanit ja toimittajat, politiikka, taloudelliset ja ympäristöön liittyvät asetukset. (Schooley 2019.)

SWOT-analyysin neljää eri kenttää yhdistelemällä saadaan kahdeksankenttäinen versio, jota tullaan käyttämään opinnäytetyön liiketoimintasuunnitelmassa (Liite X). Kahdeksankenttäisessä SWOT:ssa käsitellään edellä mainittujen asioiden lisäksi O+S Menestystekijät, O+W Heikkouden vahvuuksiksi, T+S Uhat hallintaan, T+W Mahdolliset kriisitilanteet. (The University of Kansas 2020.)

2.4 Yritysmuodot

Suomessa on aloittavalle yrittäjälle mahdollista valita yhtiömuoto viidestä eri vaihtoehdosta. Valintaan vaikuttaa muun muassa toiminnan suuruus, yrittäjien ja sijoittajien määrä, vastuunjako, kirjanpito ja muu byrokratia. (Futuredu 2020.)

Kannattaa huomioida, että byrokratialtaan raskaampaan yritysmuotoon voi aina vaihtaa helpommin, kuin toisin päin. Mikäli toiminta alkuvaiheessa on epäselvää, kannattaa aloittaa kevyemmästä yritysmuodosta ja vaihtaa tarpeen mukaan. (Futuredu 2020.)

Yksityinen elinkeinonharjoittaja tai toiminimi (TMI) on yleensä yhden henkilön yritys, joka suorittaa pienimuotoista toimintaa. Kyseinen toiminta yleensä pohjautuu yrittäjän omaan työpäivätyöhön ja on sidottu yrittäjään. Yksityinen elinkeinonharjoittaja on toimintamuodoista kevyin ja vaivattomin, toiminnan aloittaminen on helppoa, mutta yrittäjä on henkilökohtaisesti vastuussa kaikista toiminnan veloista ja velvoitteista. Toiminimen perustaja voi olla vain yksi henkilö, mutta aviopuoliso ja/tai lapset voivat toimia saman toiminimen alla. (Yrityksen-Perustaminen.net 2020)

Toiminnan verotus on progressiivista, tulovero maksetaan yrittäjän henkilökohtaisessa verotuksessa. Toiminnasta saatu voitto saatetaan verottaa osittain pääomaverona. Toiminnasta suoritetaan kunnallis- ja tarvittaessa kirkollisvero. (Digi- ja väestötietovirasto 2020.)

Avoin Yhtiö (AY) ja Kommandiittiyhtiö (KY) ovat molemmat henkilöyhtiöitä. Molemmissa on vähintään kaksi yhtiömiestä, jotka voivat olla sekä luonnollisia henkilöitä että oikeushenkilöt eli yritykset tai yhteisöt. Kommandiittiyhtiön ero on vähintään yksi vastuunalainen yhtiömies ja vähintään yksi äänetön yhtiömies. Äänetön yhtiömies on niin sanottu sijoittaja, joka ei lähtökohtaisesti ole KY:n toiminnassa mukana. Yhtiön vastuunalaiset yhtiömiehet vastaavat kaikesta yhtiön toiminnasta henkilökohtaisesti, heillä on päättänytä valta. Luottamuskyseminen yhtiömiesten välillä on näin ollen erittäin tärkeä, vaikkakin vastuun voi rajata sopimuksella. (Futuredu 2020.)

Yksityisellä elinkeinonharjoittajalla tai ainakin yhdellä avoimen yhtiön tai kommandiittiyhtiön yhtiömiehellä on oltava pysyvä asuinpaikka Euroopan talousalueella. Oikeushenkilön kotipaikan on oltava ETA-alueella. Mikäli asuinpaikka on muualla, tarvitaan Patentti- ja rekisterihallituksen lupa. Osakeyhtiölaissa puolestaan ei ole koti- tai asuinpaikkavaatimusta yhtiön

osakkeenomistajille/perustajille, vain vähintään yhden hallituksen jäsenen on täytettävä nämä ehdot. (Suomen Uusyrityskeskukset 2020,52-53.)

Osaakeyhtiö (OY) on byrokraattisesti vaikein yhtiömuoto. Sen voi perustaa useampi osapuoli, kuten henkilö tai yhteisö. Omistuspohja perustuu osakkeisiin, eli yrityksen pienempiin osiin. Samoin päättävältä, vastuu, omistusosuus ja riski voidaan jakaa osakkeiden mukaan. Osaakeyhtiö on itsenäinen toimivaltainen oikeushenkilö. Sen nimiin voidaan solmia sopimuksia ja ottaa rahallista vastuuta, yhtiön osakkaat eivät vastaa näistä henkilökohtaisesti. (Futuredu 2020.)

Osuuskunta yhtiömuotona palvelee jäseniään tarjoamalla niille erilaisia etuja, eikä tähtää voittoon, kuten perinteiset yhtiömuodot. (Futuredu 2020.)

2.5 Starttiraha

Valtio haluaa tukea aloittavia yrittäjiä ja myöntää harkinnanvaraisesti uusille yrittäjille rahallista tukea, jolla helpotetaan toimeentuloa yritystoiminnan käynnistämisen ja vakiinnuttamisen aikana. Starttirahasta on saatava päätös ennen, kuin toiminta aloitetaan tai edes rekisteröidään. (Y-Studio 2020a.)

Starttiraha voidaan myöntää, jos katsotaan tulevan yritystoiminnan olevan päätoimista, yrittäjällä on riittävät valmiudet aiottuun toimintaan ja se täyttää jatkuvan kannattavan toiminnan edellytykset. Tuki voidaan myöntää sivutoimisen yritystoiminnan laajentuessa päätoimiseksi. (Suomen Uusyrityskeskukset 2020,26-28.)

Hakemuksen tuen myöntämiselle käsittelee alueen Työ- ja elinkeinotoimisto. Tuki myönnetään puoleksi vuodeksi kerrallaan, maksimissaan 12kk ajaksi. Starttirahan määrä vastaa peruspäivärahan määrää, mikä vuonna 2020 on 33,66€/pv ja se maksetaan enintään viideltä päivältä viikossa. Hakemukseen liitetään verovelkatodistus, jolla osoitetaan, ettei hakija ole laininlyönyt velvollisuuksia koskien verosuorituksia tai lakisääteisiä maksuja. (TE-Palvelut 2020.)

Starttiraha on yrittäjän henkilökohtaista tuloa ja se verotetaan henkilön tuloverotuksessa. Tuki voidaan myöntää samanaikaisesti monelle yrittäjälle, mikäli ne työskentelevät samassa aloittavassa yrityksessä. (Suomen Uusyrityskeskukset 2020,26-28.)

Mikäli aloittava yrittäjä on työtön, hän voi ensimmäiset neljä kuukautta saada soviteltua työtömyysetuutta. Jos neljän kuukauden jälkeen yritystoiminta ei ole vakiintunut päätoimiseksi, voi yrittäjä hakea starttirahaa. Tuki on aina harkinnanvarainen ja sen saamiseen tarvitaan TE-toimiston päätös. (TE-Palvelut 2020; Suomen Uusyrityskeskukset 2020,26-28.)

3 Toimintaan liittyvät rekisterit, ilmoitukset, vakuutukset, kirjanpito

Perustamisilmoituksen jälkeen, kun verohallinto sekä patentti- ja rekisterihallitus ovat suorittaneet tarvittavat toimenpiteet, pitää sosiaali- ja terveysalan toimijan tehdä muita ilmoituksia. Esimerkiksi ilmoitukset Sosiaali- ja terveysalan lupa- ja valvontavirastolle.

Ennen toiminnan aloittamista pitää alan toimijalla olla potilasvakuutus, joka kattaa yrittäjän vastuun hoitotilanteessa. Toinen pakollinen vakuutus on YEL, eli yrittäjän eläkevakuutus. Halutessaan yrittäjä voi liittyä yrittäjän työttömyyskassaan tai hankkia yrittäjän vastuuvakuutuksen.

Yritystoiminnan perustiedot merkitään rekisteröinnin yhteydessä Yritys- ja yhteisötietojärjestelmän kautta Patentti- ja rekisterihallituksen ja Verohallinnon rekistereihin. YTJ on PRH:n ja Verohallinnon yhteinen palvelu. (Yritys- ja yhteisötietojärjestelmä 2020.)

Kaupparekisteri, jota ylläpitää PRH, on virallinen ja julkinen rekisteri Suomessa toimivista yrityksistä. Kaupparekisteriin merkintä on yleisesti pakollinen kaikille yritysmuodoille, paitsi toimiminimelle. Toiminimen on ilmoitauduttava kaupparekisteriin, mikäli toimintaa varten on erillinen liiketila; palveluksessa on muita henkilöitä kuin aviopuoliso, alaikäiset lapset tai lapsenlapset; tai toiminimi harjoittaa luvanvaraista toimintaa. Muutenkin kaupparekisteriin ilmoittautumista kannattaa harkita, sillä se antaa suojan itse toiminimelle ja yrityskiinnitystä voidaan hakea luoton vakuudeksi. (Patentti- ja rekisterihallitus 2020.)

Alalla toimivan yrityksen on perustamisvaiheessa hyvä ilmoittautua ennakonperintärekisteriin. Ilmoittautumalla kyseiseen verohallinnon ylläpitämään rekisteriin, yrittäjälle voidaan maksaa palkkiot ilman ennakonpidätyksen ja sosiaaliturvamaksun vähentämistä maksajan toimesta. Rekisterissä oleva yrittäjä on velvollinen hoitamaan kyseiset maksut itse ja se helpottaa maksujen vastaanottamista. (Verohallinto 2020a.)

Toinen verohallinnon ylläpitämä rekisteri on arvonlisäverovelvollisten rekisteri, eli alv-rekisteri. Kaikkien velvollisten on ilmoitauduttava rekisteriin. Ilmoittautuminen on vapaaehtoista, mikäli toiminta vuoden aikana on vähäistä, eli liikevaihto on alle 10 000 euroa, tai yrityksen toiminta on arvonlisäverotonta. Koska toimeksiantaja alkuvaiheessa tarjoaa pelkästään terveyden- ja sairaanhoidon palveluja, on toiminta arvonlisäverotonta. (Verohallinto 2020b.)

Itsenäisen ammatinharjoittajan, joka on terveydenhuollon ammattihenkilö, on tehtävä ilmoitus toiminnan aloittamisesta. Ilmoitus tehdään kirjallisesti tai sähköistä asiointia käyttäen alueen aluehallintovirastolle. Toiminta ei saa alkaa ennen kuin ilmoitus on käsitelty ja vuosittain on annettava toimintakertomus. (Aluehallintovirasto 2019.)

Toiminimi tai yhtiö ei saa aloittaa toimintaansa ennen kuin aluehallintovirasto tai Valvira on myöntänyt sille luvan tuottaa yksityisiä terveydenhuollon palveluja. (Aluehallintovirasto 2020.)

3.1 Yrittäjän eläkevakuutus YEL

”Suomessa asuvan ja toimivan yrittäjän on vakuutettava itsensä vanhuuden, työkyvyttömyyden ja kuoleman varalta” (Yrittäjän eläkelaki 22.12.2006/1272, luku 1, 1 §.)

Mikäli yrittäjä on 18-64-vuotias, hänen työtulonsa tai työpanos ylittää vuosittain vahvistetun arvon (vuonna 2020 - 7 958,99€) ja toimintaa harjoitetaan yhdenjaksoisesti yli 4 kuukautta, on hänen otettava yrittäjän eläkevakuutus, YEL, haluamaltaan eläkevakuutusyhtiöltä. (Yrittäjän eläkelaki 22.12.2006/1272, luku 2.)

Kuka tahansa yrityksessä toimiva ei ole lain silmissä yrittäjä. Yrittäjänä pidetään aktiivista henkilöä, eli toiminimiyrittäjää, AY:n yhtiömiestä, KY:n vastuunalaista yhtiömiestä tai OY:n johtavassa asemassa olevaa osakasta, joka omistaa yli itse yli 30% tai perheensä kanssa yli puolet yrityksen osakkeista. Vakuutus on henkilökohtainen ja otettava viimeistään puolen vuoden kuluessa toiminnan alkamisesta. (Yrittäjän eläkelaki 22.12.2006/1272, luku 1.)

Vakuutusmaksun perusteena käytetään YEL-työtuloa, mikä on rahallinen arvio yrittäjän työpäloksesta tai ”se palkka, joka kohtuudella olisi maksettava, jos yrittäjätoimintaa suorittamaan olisi palkattava vastaavan ammattitaidon omaava henkilö”. (Yrittäjän eläkelaki 22.12.2006/1272, 9 luku, 112 §.)

YEL-maksut yrittäjä voi halutessaan maksaa joko kerralla tai muussa haluamassa erässä, esimerkiksi kuukausittain. Maksut erääntyvät on aina kuukauden 20. päivä, tai sen sattuessa vapaapäiväksi, sitä seuraava arkipäivä. (Accountor 2020.)

Eläkevakuutusmaksun eli YEL-maksun vahvistaa vuosittain sosiaali- ja terveysministeriö. Yli 53-vuotiailla maksu on suurempi. Vuonna 2020 alle 53-vuotiaan ja yli 62-vuotiaan YEL-maksu oli 24,1%, yli 53-62 -vuotiaan on 25,6%. Mikäli henkilö on ryhtynyt ensimmäistä kertaa yrittäjäksi, saa hän 22% alennuksen YEL-maksuista neljän vuoden ajan. Mikäli toiminta päättyy ennen neljän vuoden täyttymistä, voi ne käyttää toisessa yrittäjäjaksossa. Yrittäjä voi vähentää YEL-maksut kokonaisuudessaan verotuksessaan. (Suomen Yrittäjät 2020d.)

Eläkettä kertyy riippuen vuositulosta ja ikään sidotusta karttumisprosentista. Alle 53-vuotiailla karttuu 1,5% ja 53-62-vuotiailla 1,7%. Tutkintoon johtava koulutus ja jotkut sosiaalietuudet kerryttävät lisäksi eläkettä. (Suomen Yrittäjät 2020d.)

3.2 Riskit ja vakuutukset

Yritystoiminnassa on monia eri riskejä, mutta suurin niistä on yrittäjä itse. Riskienhallinnassa on tarkoitus varautuminen riskitekijöiden tunnistamisen pohjalta. Riskinhallintakeinoina voidaan pitää seuraavia: riskin välttäminen, pienentäminen, siirtäminen, pitäminen omalla vastuulla. (Jadelcons 2014,15-16.)

Riskit voivat olla esimerkiksi seuraavat:

- Omaisuuteen kohdistuvat riskit, eli rakennusten, koneiden/laitteiden tuhoutuminen.
- Henkilöriskit, kuten työvoiman saatavuus tai pysyvyys, työturvallisuus.
- Tuoteturvallisuusriskit. Kuluttajasuojalaki antaa asiakkaalle erittäin hyvän aseman omien oikeuksiensa puolustamiselle.
- Keskeytysriskit, kuten tuotannon keskeytyminen, eri toimitukseen liittyvät vaikeudet.
- Tietoturvariskit
- Vastuuriskit

Riskit arvioidaan ja käydään läpi esimerkiksi liiketoimintasuunnitelmaa tehdessä tai SWOT-analyysissa. Eriksen laaditussa riskikartoituksessa mietitään niiden todennäköisyyttä ja vaikutuksia, mikäli ne toteutuvat. Lisäksi mietitään, miten ne vältetään ja miten niiden vaikutuksiin varmistutaan. (Jadelcons 2014,15-16.)

Pakollisen eläkevakuutuksen lisäksi yrittäjä voi halutessaan valita muita vakuutuksia. Ne kannattaa selvittää perustamisvaiheessa, jotta voi taloudellisissa laskelmissa arvioida niiden kuluja. Jotkut vakuutukset ovat pakollisia tietyillä aloilla toimiville, esimerkiksi terveydenhoitoalalla toimiville on pakollinen potilasvakuutus (Potilasvakuutuslaki 2019, 6 §). Muita yrittäjälle saatavilla olevia vapaaehtoisia vakuutuksia ovat muun muassa seuraavat:

Yrittäjän työttömyysturva: samantapainen työttömyyskassajäsenyys, kuin palkansaajilla. Mihin tahansa työttömyyskassaan ei voi liittyä, sen on oltava yrittäjille tarkoitettu (ei palkansaajien työttömyyskassa). Kassan jäseneksi voi liittyä, mikäli YEL-työtulo ylittää määrätyn rajan (2020: 12 816 euroa). Jäsenyys kerryttää työssäoloa ja vaikuttaa ansiopäivärahan määrään, jos yrittäjä jää työttömäksi. (Duunitori 2020.)

Tapaturmavakuutus ja sairausvakuutus korvaavat yrittäjälle toimintaan liittyvistä tapaturmista tai sairauksista koituneet rahalliset menetykset. (Duunitori 2020.)

Yrityksen toiminnalle saatavia vakuutuksia ovat:

- vahinkovakuutus, joka kattaa erilaiset ulkoisten tekijän aiheuttamat vahingot, kuten murto, varkaus, konerikko, vesi-, tuli- ja sähkövahinkoja

- keskeytysvakuutus, joka korvaa toiminnan keskeytymisestä aiheutuneita menetyksiä
- vastuuvakuutus, joka korvaa toiselle osapuolelle aiheutuneen haitan/vahingon ja tämän vahingon selvittelyn sekä oikeudenkäyntikulut
- oikeusturvavakuutus, korvaa vakuutuksen ottajalle oikeudenkäyntikulut, ja siihen liittyvät asianajokulut.

(Business Tampere 2020; If Vahinkovakuutus 2020.)

Vakuutusten vertailua suositellaan ennen lopullisen sopimuksen solmimista ja niistä on hyvä keskustella alalla toimivan asiantuntijan kanssa.

3.3 Kirjanpito

Ensisijainen kirjanpidon tehtävä on välittää tietoa yritykselle sen tulokellisuudesta, vakavaraisuudesta ja maksuvalmiudesta. Kirjanpidon lukuja hyödyntäen voidaan suorittaa kassavirtalaskelmia ja ennusteita, laskea budjetteja. Kirjanpito viestii ulkoisille sidosryhmille, kuten sijoittajille tai rahoittajille tietoa yrityksen tilasta ja taloudesta. (Suomen Taloushallintoliitto 2020.)

Toiminimiyrittäjän kirjanpitovaatimukset ovat huomattavasti helpommat, jos toimintaa harjoitetaan omissa nimissä. Kirjanpitoa voidaan pitää yhdenkertaisena, mikäli yksi seuraavista ehdoista ylittyy päättäneenä ja sitä edeltävänä tilikautena: Taseen loppusumma 100 000€, Liiketoiminta 200 000€ tai henkilöstöä yli 3 henkilöä. Kannattaa miettiä, käyttääkö kaikkia yhdenkertaisen kirjanpidon helpotuksia hyväksi ja koituuko myöhemmin mahdollista tietopulaa viranomaisten tai rahoittajien kanssa niiden seurauksena. Tilinpäätös toiminimelle ei ole pakollinen, vaan toiminnasta laaditaan tilinpäätöksen tapainen veroilmoitus. Ammatinharjoittajan kirjanpitovelvollisuus alkaa siitä, kun hän on ryhtynyt harjoittamaan toimintaansa tosiasiallisesti. (Suomen Taloushallintoliitto 2020.)

Kirjanpito voi olla maksuperusteinen (yhdenkertainen) tai suoriteperusteinen (kahdenkertainen). Ainoastaan ammatinharjoittaja voi käyttää yhdenkertaista kirjanpitoa koko tilikauden ajan. Yhdenkertaisessa kirjanpidossa tulot ja menot kirjataan maksupäivän mukaan, vaikka itse suoritus ei asiakkaalta ole vielä saapunut. Kahdenkertaisessa kirjanpidossa tapahtumat puolestaan merkitään myyntipäivän tai ostopäivän mukaan. (Jadelcons 2020.)

Mikäli yrittäjällä ei ole riittävää tietoa kirjanpidosta, kannattaa se ulkoistaa tilitoimistolle tai muulle alan osaajalle. Kirjanpitolaian rikkomisen seuraamukset, esimerkiksi unohtuneet ilmoitukset tai väärät kirjaukset voivat olla kalliita. Ulkopuolisen kirjanpitäjän käyttö lisää yrityksen uskottavuutta neuvottelupöydässä ja tarjoaa ammattitason neuvoa taloudenpidon asioissa. (Suomen Yrittäjät 2019, 18.)

Turvallinen tapa löytää kirjanpitäjä on käyttää Taloushallintoliiton sivustoja, joista löytyy sekä auktorisoituja tilitoimistoja (joiden toiminta on valvonnan alainen) että kirjanpidon ja laskennan tutkinnon suorittaneita ammattilaisia. (Suomen Yrittäjät 2019,18.)

4 Taloudelliset tekijät yrittäjyydessä

Hieronta-alalla toimivan yrityksen toimintaa säätelee lukuisat eri lait ja asetukset. Ennen toiminnan aloittamista on koulutetun hierojan saatava lupa käyttää kyseistä ammattinimikettä. Nimikkeen käyttö on lain mukaan suojattu, eli kuka tahansa Suomessa ei saa kutsua itseään koulutetuksi hierojaksi, tai esimerkiksi psykoterapeutiksi tai lähihoitajaksi. Oikeuden käyttää nimikesuojattua ammattinimikettä myöntää Sosiaali- ja terveysalan lupa- ja valvontavirasto, Valvira. Koulutetun hierojan käyttöoikeuden saa, mikäli on suorittanut lain mukaisen näyttötutkinnon. Koulutettu hieroja merkitään terveydenhuollon ammattihenkilörekisteriin, Terhikkiin. (Valvira 2020; Asetus terveydenhuollon ammattihenkilöistä 1994.)

Hierojan, kuten kaikkien terveydenhuollon ammattihenkilöiden toiminnan päämäärä on ”terveyden ylläpitäminen ja edistäminen, sairauksien ehkäiseminen sekä sairaiden parantaminen ja heidän kärsimystensä lievittäminen”. Hierojan on toiminnassaan otettava huomioon asiakkaalle koituva hyöty ja mahdolliset haitat, ja antaa aina apua kiireellisen hoidon tarpeessa olevalle. (Laki terveydenhuollon ammattihenkilöistä 1994, 15 §.)

Hieroja on toiminnassaan salassapitovelvollinen ja velvollisuus säilyy myös toiminnan päättymisen jälkeen. Potilasrekisteriä pitäessä on hierojan noudatettava henkilötietolain määräyksiä. Yksityisenä ammatinharjoittajana toimiessa on yrittäjä itse vastuussa rekisterin pitämisestä ja tietojen asianmukaisesta säilyttämisestä toiminnan päättymisen jälkeen. Rekisterin tietoja ei saa antaa ulkopuolisille ilman asiakkaan erillistä kirjallista suostumusta, mutta asiakkaalla on lain mukainen oikeus tarkastaa potilasrekisteriin merkityt tiedot. (Laki potilaan asemasta ja oikeuksista 1992, 12-13 §.)

Hierojan on otettava potilasvakuutus ennen toiminnan aloittamista haluamaltaan vakuutusyhtiöltä. Mikäli tätä laiminlyödään, voi valvontavirasto määrätä vakuutusmaksun maksettavaksi koko ajalta enintään kolmikertaisena. (Potilasvakuutuslaki 2019, 6 §, 19-20 §.)

Alan ammattihenkilö on velvollinen jatkuvasti kehittämään ja ylläpitämään ammattitaitoansa ja perehtymään toiminnan uusiin säännöksiin ja määräyksiin. Toimijalta vaaditaan riittävää kielitaitoa tehtäviensä hoitamiseen. Laissa ei erikseen säädetä mistä kielistä on kyse. (Laki terveydenhuollon ammattihenkilöistä 1994, 18-18a §.)

4.1 Asiakkaat

Yritystoiminnan asiakas voi olla yksityishenkilö, yritys tai yhteisö, joka tuottaa tulovirtaa (Viitala & Jylhä 2013, 63). Toimintaa perustaessa pitää ehdottomasti miettiä ja löytää kohderyhmä tarjoamille palveluille. Kohderyhmien löydyttyä, niihin tutustutaan tarkemmin ja kehitetään keinot niiden palvelemiseksi (tai mitä tuotteita niille tarjotaan). Muutamasta asiakasryhmästä valitaan yksi, tärkein, johon keskitytään muita paremmin. Mikäli asiakas kokee, että yritys vastaa hänen tarpeisiinsa, voi hän jäädä pysyväksi asiakkaaksi. Tyytyväinen asiakas markkinoi yritystä eteenpäin ja on yrityksen tulon lähde. (Viitala & Jylhä 2013, 85-106.)

Asiakkaat, joilla riittää motivaation, maksukyky ja heille tulee sopiva tilaisuus hankkia tuote tai palvelu muodostavat tuotteen tai palvelun markkinat. Yrityksen markkinoinnin suunnittelussa kannattaa ryhmittää asiakkaat yhtenäisiin joukkoihin eli segmentteihin, joissa ne reagoivat markkinoinnin toimenpiteisiin samalla tavalla. Markkinoinnin tehokkuutta voidaan lisätä valitsemalla palveluihin tai tuotteisiin parhaiten sopivat kohderyhmät, kohdistamalla niihin eri markkinointikeinoja. Palvelun markkinointi eroaa tuotteen markkinoinnilla siten, että itse palvelu on prosessi eikä fyysinen asia. Ennen palvelun tilaamista asiakas yleensä keskittää huomionsa sen näkyviin elementteihin, kuten asiakaspalvelun laatuun, toimitilojen ulkonäköön ja materiaalien laatuun. Viestinnällä, joka ei ole yrityksen hallinnassa on merkitys palveluntarjoajan valitsemisessa. Esimerkiksi ystävien tai tuttujen keskustelut, niiden arvostelut tai palautteet palvelun kokemuksesta (Word of Mouth). Palvelujen markkinointi on selkeä osa asiakassuhdeprosessia. (Viitala & Jylhä 2013, 85-106.)

Perinteisesti asiakkaat voidaan jakaa neljään ryhmään:

- mahdollinen asiakas,
- satunnaisasiakas,
- kanta-asiakas,
- entinen asiakas.

Jokaisen ryhmän asiakkaat voidaan luokitella tarkemmin eri ryhmiin. Asiakasryhmä, jota yrityksen kannattaa huomioida erikseen on suosittelijat, joiden aktiivisuus saattaa vaikuttaa asiakkaiden määrään. Jokaiselle asiakasryhmälle tulisi suunnitella oma markkinointitapa. Asiakassuhteen luomiseen vaikuttaa ensisijaisesti kokemus. Jos yritys muuttaa toimintatapaansa asiakkaiden palautteeseen perustuen ja ratkaisee asiakkaiden ongelmat, jopa 95% asiakkaista voivat pysyä uskollisina. Vaikeinta on kääntää menetetty asiakas ostajaksi, joten palautteeseen on panostettava. (Bergström & Leppänen 2015, 368.)

4.2 Verotus

Kaikki tulo on Suomessa veronalaista. Verotuksella ylläpidetään ja rahoitetaan eri julkisen sektorin palveluja, kuten koulutusta, terveydenhuoltoa tai viranomaisia. Tulonsiirtoon liittyvät maksut, kuten lapsilisät tai eläkkeet ovat myös kustannettu verovaroilla. (Kuluttajaliitto 2020.)

Verotettavat tulot jaetaan kahteen ryhmään: pääomatulot ja ansiotulot. Pääomatuloiksi katsotaan eri sijoituksista saadut tulot esimerkiksi korkotulot tai osingot. Ansiotuloja ovat palkat, luontoisedut, eläkkeet, päivärahat ja osa valtion maksamista etuuksista. (Kuluttajaliitto 2020.)

Yksityisen elinkeinonharjoittajan tulot verotetaan osittain pääomatulona ja ansiotulona, se jaetaan yrityksen nettovarallisuuden perusteella (toiminnan varoista vähennetään velat). Pääomatulon osuus on 20% nettovarallisuuden ja viimeisten 12kk ennakonpidätysten alaisten palkkojen 30% yhteenlasketusta summasta. Pääomatulosta maksetaan veroa 30%, mikäli kaikki pääomatulot ovat alle 30 000 euroa. Muussa tapauksessa veroprosentti on 34%. (Suomen Uusyrityskeskukset 2020,85.)

Loput 80% on ansiotuloa, joka verotetaan progressiivisen tuloveroprosentin mukaisesti. Halutessaan, yrittäjä voi vähentää pääomatulon osuutta 10% tai valita koko yritystulon ansiotuloksi. Oheinen taulukko kertoo tuloveron määrän vuodella 2020. (Suomen Uusyrityskeskukset 2020,85.)

Taulukko 1: Valtion tuloveroasteikko 2020 (Verohallinto 2019)

Verotettava ansiotulo, euroa	Vero alarajan kohdalla, euroa	Vero alarajan ylittävästä tulon osasta, %
18 100–27 200	8,00	6,00
27 200–44 800	554,00	17,25
44 800–78 500	3 590,00	21,25
78 500–	10 751,25	31,25

Taulukosta (taulukko 1) huomataan, että veron määrä vaihtelee vuosittaisen ansiotulon mukaan. Minimiverotus 8 euroa veloitetaan, kun verotettavat ansiotulot ovat 18100 euroa

vuodessa. Tämän summan kasvaessa vaihtuu myös maksettavan veron määrä, jonka maksimi voi 78500 euron ylittyessä olla 10751,25 euroa + 31,25% rajasumman yli menevästä osuudesta. (Verohallinto 2019.)

4.3 Yrittäjien liitot ja yhdistykset

Yrittäjät voivat halutessaan liittyä eri yhdistyksiin ja liittoihin. Eri yhdistyksillä on eri tarkoitukset. Esimerkkeinä käsitellään yrittäjien suurta yhdistystä Suomen Yrittäjät sekä alalla toimivien hierojien yhdistystä Koulutettujen hierojien liitto.

Suurin yrittäjiä yhdistävä yhdistys on Suomen Yrittäjät. Kyseinen keskusjärjestö yhdistää yli 115 000 eri jäsenyritystä. Sen tarkoituksena on vaikuttaa kunnallisesti, alueellisesti, valtakunnallisesti ja toimialakohtaisesti parantamalla yrittäjien asemaa ja olosuhteita. Samalla se tarjoaa jäsenilleen lukuisia etuja, kuten alennuksia yhteistyökumppaneilla ja ilmaista juridista neuvontapalvelua. (Suomen Yrittäjät 2020c.)

Suomen Yrittäjien jäsenmaksu riippuu henkilöstön määrästä, esimerkiksi yhden henkilön yrityksen jäsenyydelle vuonna 2020 maksaa 166 euroa ja kahden-kolmen henkilön yritys maksaa jäsenyydestään 247 euroa. (Suomen Yrittäjät 2020c.)

Alalla toimiva koulutettu hieroja voi halutessaan liittyä koulutettujen hierojien liittoon (KHL). Liitto on perustettu vuonna 1950, sen tarkoituksena on tarjota jäsenilleen lukuisia eri etuja sekä valvoa koulutettujen hierojien ja kuntohoitajien yhteisiä etuja. (Koulutettujen hierojien liitto 2020a.)

Liiton jäsen saa paljon eri etuja itselleen maksamalla jäsenmaksun, joka on vuonna 2020 95€. Jäseniksi hyväksytään joko alan opiskelijat tai Valviran ammattihenkilöiden rekisteriin merkityt hierojat ja kuntohoitajat. Jäsenille tarjotaan maksutonta neuvontapalvelua lakimiesasioissa sekä ammatinharjoittamiseen liittyvissä asioissa. Jäsen saa neljä kertaa vuodessa itselleen Hierojalehden ja mahdollisuuden lukea kyseistä lehteä verkossa. Hieroja lisätään sivustolla olevaan hierojahakuun ja hän saa oikeuden käyttää liiton logoa mainonnassa ja viestinnässä. Verkostoitumismahdollisuuksia alan toimijoiden kanssa tarjotaan liiton sosiaalisen median yhteisössä. (Koulutettujen hierojien liitto 2020b.)

Lisäksi liitto järjestää kaksi kertaa vuodessa jäsenilleen tiedotustilaisuuksia ja luentoja opin-
topäivien muodossa, jossa käsitellään alalla tapahtuneita muutoksia tai uutta lainsäädäntöä. Näin hieroja täyttää laissa määritetyn velvoitteen ammattitaitonsa jatkuvalle ylläpitämiselle ja kehittämiselle. (Lahikainen 2020.)

Yhdistykset tarjoavat eri palveluja jäsenmaksun vastineeksi. Toiminnan alkuvaiheessa kannattaa miettiä onko tarvetta kaikille jäseneduille, vai kannattaako jäsenmaksu säästää ja sijoittaa toiseen asiaan.

4.4 Hinnoittelu

Palvelun hintaa määrittäessään yritys tekee yhden tärkeimmistä päätöksistä. Hinnoittelu on ainoa markkinastrategia, joka tuottaa suoraan tuloja. Kaikki muut markkinarakenteen muut-
tajat, kuten mainonta, palvelun valmistelu ja jakelu edellyttävät kustannuksia. Viime vuosina talouteen ja kilpailuun liittyvät paineet ovat johtaneet uusiin hinnoittelustrategioihin. Sa-
malla hinnoittelukäytännöt ovat monissa yrityksissä edelleen intuitiivisia ja rutiininomaisia. Usein hinta saadaan määrittämällä aluksi kustannusten määrän. Hintojen määrittäminen ei kui-
tenkaan ole tärkein tekijä palvelualan markkinastrategiassa. Palveluyritysten on toimittava aktiivisesti lisääntyvän kilpailun jatkuvan paineen edessä. (Walker 2020.)

Yksi yleisimmistä tavoista määrittää tavarán tai palvelun hinta on kustannusperusteisen hin-
noittelumallin käyttö. Hinnan määrittäminen perustuu tuotteen kustannuksiin, eikä asiakkaalta saa-
tuun lisäarvoon. Tästä hinnoittelumallista johtuu vahvoilla markkinoilla tapahtuva alihinnoi-
telu ja heikoilla markkinoilla ylihinnoittelu. Nämä tilanteet ovat epäsuotuisat liiketoimin-
nalle. (TIEKE Tietoyhteiskunnan kehittämiskeskus 2005,12.)

Markkinaperusteisessa hinnoittelussa tuote tai palvelu maksaa juuri sen verran, kun markkinat
ovat valmiit maksamaan siitä. Hintaa ei yli- tai aliarvioida aggressiivisesti. Markkinoiden mu-
kainen hinnoittelu on neutraali strategia, koska tuote tai palvelu ei ole ylihintainen tai alihin-
tainen. Hinnoittelu soveltuu koko tuotteen elinkaareen. Voidaan olettaa, että markkinastrate-
giaa käytetään, jos yrityksellä ei ole selkeää hinnoittelustrategiaa. (TIEKE Tietoyhteiskunnan
kehittämiskeskus 2005,35.)

Palvelua hinnoitellessa pitäisi löytää tasapaino yrityksen tavoitekatteen ja ennakoidun mukai-
sen kysynnän välillä. Jos kilpailu on suurta, yrittäjän kannattaa käyttää eri hinnoittelumal-
leja, ei eri hintoja. Palvelun hinta vaikuttaa tuotekuvaan. (Koskelainen.)

Hintoja miettiessä voidaan prosessi jakaa kolmeen askeleeseen:

- Alemman kynnysarvon määrittäminen: Arvo, jonka pienentyessä toiminta ei enää ole kannattavaa. Voidaan laskea esimerkiksi omien kuukausittaisten tuottotavoitteiden perusteella. Määrä riippuu täysin yrittäjästä itsestään.
- Kysynnän tason ja kuinka paljon asiakkaat ovat valmiit palvelusta maksamaan: Riip-
puu täysin palvelualasta. Jos yritys on jo toiminnassa, voidaan suorittaa kysely asiak-
kaiden kesken. Kyselyn avulla voidaan sekä selvittää asiakkaiden maksuvalmius että
niiden mielipiteet yrityksestä ja mahdolliset kehitysideat. Jos yritys on vasta suunnit-
teluvaiheessa, voidaan tämä askel jättää pois.
- Kilpailijoiden tarjousten/hintatason analysointi ja seuraaminen: Samalla alalla toimi-
vien yritysten hinnoittelupolitiikka ja tarjoukset on käytävä tarkasti läpi. Asiakas tai
kuluttaja yleensä käy läpi muutaman palveluntarjoajan ja sitten valitsee itselleen

paremman. Yleensä valinta tehdään hinta-laatusuhteeseen perustuen. Kilpailijoiden tarjontaa taulukoimalla ja vertailemalla saadaan myös tietoa mahdollisista kehittämiskohteista itselleen. (Digital Bandito 2020.)

5 Tutkimusmenetelmä ja toteutus

Tämän työn tutkimusosassa käytetään laadullista eli kvalitatiivista tutkimusmenetelmää. Menetelmän tavoitteena on ilmiön ymmärtäminen, kuvaaminen ja tulokinnan antaminen. Kvalitatiivinen tutkimus pyrkii ymmärtämään mistä ilmiössä on kyse. Tutkimusprosessi itsessään ei ole suoraviivainen, vaan se on tiedonkeruun ja tutkimusprosessin jatkuvaa toimintaa. Tutkimuksessa kerätään aineistoa tutkimusongelman ratkeamiseen saakka. Etukäteen ei tiedetä, kuinka paljon materiaalia on kerättävä. (Kananen 2014,18-19.)

Aineistoa voidaan kerätä käyttäen eri menetelmiä, kuten eri tason haastatteluja, havainnointeja, etnografiaa, eläytymistä tai valmiita aineistoja ja dokumentteja käyttäen. Menetelmät saattavat mennä osittain päällekkäin, esimerkiksi haastattelut ja havainnoinnit. (Eskola & Suoranta 1998,63-72.)

Laadullisessa tutkimuksessa käytetty yleisin aineistonkeruumenetelmä on haastattelu. Haastattelu ei ole pelkästään laadullisen tutkimuksen menetelmä, sitä voidaan käyttää määrällisessä tutkimuksessa. Haastattelu on tutkijan aloitteesta tapahtuvaa keskustelua, jossa on tavoitteena selvittää mitä vastaajalla on mielessä. Keskustelu voi olla strukturoitua, puolistrukturoitua tai teemahaastattelua. Strukturoidussa annetaan samat kysymykset kaikille haastateltaville, heitä pyydetään vastaamaan käyttämällä valmiita vastausvaihtoehtoja. Puolistrukturoitu eroaa strukturoidusta vastausvaihtoehtoilla. Haastateltava saa vastata omin sanoin. Teemahaastattelussa määrätään etukäteen vain keskustelun aihepiirit ja haastattelija pitää huolen, että kaikki aihepiirit käydään läpi. Tarkkaa muotoa tai järjestystä ei ole. (Eskola & Suoranta 1998,63-72.)

Teemahaastattelu suoritetaan melko avoimessa ympäristössä, joka mahdollistaa keskustelemaan kaksisuuntaisen viestinnän haastattelijan ja haastateltavan välillä. Haastattelija seuraa ohjetta/aihepiirejä, mutta voi mennä aihetta sivummalle tilanteen vaatiessa. Kysymyksiä ei suunnitella tai muotoilla etukäteen, vaan suurimmaksi osin ne luodaan haastattelun aikana. Tarvittaessa molemmat osapuolet voivat mennä yksityiskohtiin. (Keller & Conradin 2020.)

Työläämpi aineistonkeruumenetelmä on havainnointi. Havainnoinnin kohteena on yksilön toiminta tai käyttäytyminen. Koska tutkimuksen pääasia on selvittää ihmisen ajattelu, ei havainnointi ole siihen aina sopiva. Jos ilmiö on havaittavissa, saadaan tutkimuksessa monipuolista tietoa. Tutkittava ilmiö tapahtuu tutkittavalle tutussa ja luonnollisessa ympäristössä, mutta

tutkijalle kyseinen ympäristö on vieras. Tutkimuksen tulokset dokumentoidaan päiväkirjaan, josta sitten analysoidaan eteenpäin. (Kananen 2014,65-67.)

Opinnäytetyön tutkimus pohjautuu pääosin yritystoiminnan lainsäädäntöön, ohjeistuksiin ja käytännön menetelmiin. Laadullisen menetelmän teemahaastattelua käytetään toimeksiantajan toiveiden ja visioiden selvittämiseksi liiketoimintasuunnitelmaa työstäessä. Tutkijan ja toimeksiantajan hyvien välien ansoista voidaan teemahaastattelu suorittaa pienissä osissa opinnäytetyöprosessin aikana joko puhelimitse tai kasvotusten. Haastattelurunkoon on valittu teemat, jotka suoraan liittyvät tulevan start-up yrityksen toimintasuunnitelman osa-alueisiin: liikeidea, toimintatapa, markkinat ja asiakkaat. Riskit ja tulevaisuuden näkymät käsiteltiin myös. Haastattelujen tuloksena tutkija sai riittävästi tietoa liiketoimintasuunnitelman kirjoittamiseen. Kannattavuus- ja myyntilaskelmissa on käytetty haastattelun pohjalta saatuja arvioita toiminnan rahallisesta puolesta: arvio vuokran määrästä, tarvikkeiden ja laitteiston hinta-arviosta, palvelujen hintatasosta, asiakkaiden määrästä. Lisäksi laskelmassa on huomioitu kuukauden pituinen lomajakso sekä ammattitaidon ylläpitämiseen ja kehittämiseen tarvittavat poissaolot.

6 Taloudelliset tekijät hieronta-alalla

Jokaisen yritystoiminnan tavoite on kannattava liiketoiminta. Liiketoiminnasta saadaan kannattava, kun kustannukset ovat tuottoja pienemmät. Pelkkä tieto voiton määrästä ei riitä kannattavuuden määrittelyyn, sillä siihen liittyy myös pääoman määrä ja sen hinta. Kannattavuutta voidaan parantaa esimerkiksi lisäämällä myynnin määrää, nostamalla hintoja, tarjoamalla muita palveluja tai karsimalla kustannuksia. (OsaavaYrittäjä 2020c.)

Yrityksen pääoma on yritykseen investoidut rahalliset varat sekä kiinteät investoinnit laitteistoihin tai rakennuksiin. Tietyissä yritysmuodoissa (esim. AY) voidaan pääoma sijoittaa yritykseen työpanoksena (Suomen Yrittäjät 2020a). Kuten liiketoimintasuunnitelman laskelmissa huomataan, pääomaa tämän yrityksen käynnistämiseen tarvitaan kustannusylitysvaraus (5%) huomioiden yhteensä 6132 euroa. Tämä summa sisältää sekä alkuinvestoinnin että käyttöpääoman ensimmäiselle kuukaudelle. Toimeksiantaja on ilmaissut valmiutensa luopumaan esimerkiksi yrittäjän yksityisnostosta ensimmäisellä kuukaudella, jolloin pääoman tarve pienee lähes kolmanneksen.

Mikäli TE-Toimisto hyväksyy toimeksiantajan starttirahahakemuksen, suositellaan yksityisnostojen pienentämisen starttirahan määrällä päätöksen voimassaolon ajaksi. Näin pienennetään taloudellista kuormitusta toiminnan ensimmäisen 6kk tai 12kk ajaksi (riippuen TE-toimiston päätöksestä) ja toimeksiantaja voi keskittyä palvelemaan asiakkaita.

Tuotteiden tai palvelujen hinnalla on suora vaikutus toiminnan kannattavuuteen. Perustettavassa yrityksessä hintatasoon vaikuttaa myös yrittäjän ammattitaito ja kokemus. Lähtökohtaisesti hinnat ovat pyritty pitämään sopivina sekä asiakkaille että toiminnan kannattavuudelle yrittäjän palkkatoiveet ja toiminnan menot huomioiden. Palvelujen hinnoissa on kuitenkin jätetty riittävä kate ennakoiden asiakasmäärän vaihtuvuudet ja mahdolliset alennukset. Toiminta muuttuu kannattamattomaksi, jos suunnitelluista tuotoista saadaan 15% vähemmän. Myyntilaskelmassa on huomioitu yrittäjän 1kk lomajakso, josta voidaan luopua toiminnan alkuvaiheissa tuottojen kasvattamiseksi.

Liiketoiminnan pysyvät kulut ja YEL-maksu on yhteensä 35% toiminnan tuotoista. Yrittäjän halutessa pienentää hintaa asiakkaille tai kasvattaa käyttökäteen tai liikutuloksen määrää, voidaan YEL-maksun perusteena olevasta tulo pienentää (lainsäädännön puitteissa). Näin saadaan YEL maksu pienenevän noin 5 prosenttia ja vapautunut tuotto voidaan huomioida esimerkiksi hinnoittelussa.

Palveluja ostaessa on asiakkaalla valinta kolmesta ei palvelusta (jotka eroavat keskenään ajallisesti), sekä on mahdollisuus maksaa palveluista etukäteen ostamalla 10-kerran kortin. Korttia ostaessa asiakas maksaa 9 kerrasta ja saa yhden käyntikerran veloituksesta, tämä on huomioitu hinnoittelussa. Näin pyritään varmistamaan, että palvelulle on kysyntää ja yrittäjä saa tuottoja palveluista.

Käytännössä toimeksiantajalle suositellaan palvelujen hinnoittelua niin, että tuottamat palvelut kattavat niiden tarjoamisesta aiheutuvat kulut ja antavat toimeksiantajalle sopivan käteen elämiseen. Hintatason on oltava kuitenkin keskimäärin samalla tasolla markkinoiden hintatason kanssa, muuten voidaan menettää asiakas halvemalla hintatasolla toimivalle kilpailijalle. Palveluja hinnoitellessa toimeksiantajan kanssa on huomioitu yleinen hintataso markkinoilla sekä toiveet kuukausi- tai vuositulosta, työtunnit, työpäivien määrä ja toiminnasta aiheutuvat sekä yleiset että palvelun tarjoamisesta aiheutuvat kulut.

Yritysmuodolla on suora vaikutus toiminnan kuluihin. Toiminimellä ei ole esimerkiksi tarvetta kahdenkertaiselle kirjanpidolle tai pakolliselle vuosittaiselle tilinpäätökselle, joten voidaan säästää kirjanpidossa. Yrittäjälle suositellaan toiminimille tarkoitetun kirjanpito-ohjelman tilaaminen, jossa hän pystyy itse hoitamaan perusmuotoisen kirjanpitoonsa. Byrokraattinen kuoritus toiminimellä on myös pienempi, kuin osakeyhtiöllä tai avoimella yhtiöllä. Myöhemmin toiminnan laajentuessa voi yrittäjä aina vaihtaa yritysmuotonsa tilanteen niin vaatiessa.

Pankkiliikenne yritykselle suositellaan hoitamaan kilpailemalla ja vertailemalla eri pankkien tarjoamia palveluja, mukaan lukien SEPA-alueella sijaitsevat pankit. Pankki saattaa tarjota yritykselle maksupäätteen, jonka käyttö sisältyisi pankkipalvelujen kuukausi- tai vuosimaksuun. Mikäli sopivaa tarjousta ei markkinoilla löydy, voidaan solmia yhteistyösopimus maksupäätteitä tarjoavan yrityksen kanssa. Yrittäjälle suositellaan välttämään maksuvaihtoehtona

laskua yksityishenkilöille, koska suoritusten tarkistamiseen ja mahdolliseen perimiseen tarvitaan aikaa ja resursseja.

Toiminnan investointikuluja laskiessa on huomioitu myynnin ja markkinoinnin käynnistämisen menot, jotka sisältävät myös internet-sivuston luomisen yrittäjälle valmista alustaa käyttäen. Sivuston suositellaan olevan selkeä, jossa asiakkaalla on mahdollisuus suoraan varata käyntiaika, nähdä yhteystiedot tai saada lisätietoa palveluista. Sivuston suositellaan olevan monikielinen. Eri palveluja vertailemalla ja yhdistämällä saadaan yrittäjälle toimiva ja hinnallisesti sopiva kokoonpano. Turhat palvelut ja niistä koituvat maksut karsitaan pois menojen vähentämiseksi.

Toiminnassa suunnitellaan tarjoamaan palveluja, jotka ovat arvolisäverottomia. Mikäli yrittäjä myöhemmin aikoo laajentaa tarjontaa, on hänen huomioitava arvolisäverovelvollisuus sekä hinnoissa että verohallinnon rekisterissä. Yritysmuodon vaihtuessa vaihtuu myös aluehallintoviraston menettely: toiminimen aloittaessa toimintaa alalla on tehtävä ilmoitus, yhtiön kohdalla on haettava lupaa toiminnalle.

Analysoidessa toimintaan liittyviä tavantoimittajia, mahdollisia kumppaneja, kilpailijoita ja ympäröiviä olosuhteita voidaan määrittää yrityksen kyky saavuttaa asetetut markkinointivoitteen. Analysoitaessa tuotantoa, rahoitusta ja henkilöstöä yritys selvittää, mitkä resurssit ovat jo saatavilla ja mitkä pitää saavuttaa. Yrityksen valmiuksia koskevan analyysin tarkoitus ja tavoite on paljastaa toiminnan potentiaaliset vahvuudet ja heikkoudet.

Oheinen kuvio (Kuvio 4) on liiketoimintasuunnitelman osaksi laadittu toiminnan SWOT-analyysi, jonka sisältö perustuu toimeksiantajalta saatuu tietoon. Analyysissa saatua tietoa voidaan käyttää toiminnan jatkokehityksessä.

Yrityksen vahvuudet (S)

Ammattitaito
Kielitaito
Koulutus eri osa-alueilla
Sijainti

Yrityksen heikkoudet (W)

Alkuvaiheessa nimi on "tuntematon"
Pienyrityksen vaikeaa saada näkyvyyttä verrattuna ketjuyrityksiin

Yrityksen mahdollisuudet (O)

Yhteistyöopimukset alan toimijoiden kanssa (kosmetologi, akupunktuuri yms)
Paikalliset yritykset asiakkaiksi

Yrityksen uhat (T)

Kova kilpailu tiheästi asutetulla alueella
Asiakkaiden menettäminen kilpailijoille

Kuvio 4: Toiminnan SWOT-analyysi (Liiketoimintasuunnitelma, 22)

Analysoidessa tutkimuksen tuloksia (Kuvio 4), etenkin sisäisiä valmiuksia, huomataan, että toiminnalla on enemmän vahvuuksia kuin heikkouksia. Yhtiön tuleva asema on vakaa, koska

sen vahvuuksiin voidaan luokitella yrittäjän kielitaito ja sijainti. Juuri näitä vahvuuksia hyödyntäen voidaan tavoittaa enemmän asiakkaita, eli riskitekijä (asiakkaiden puute) ei tule niin vahvasti esille. Yrittäjän ammattitaito ja koulutus eri aloilta antaa hyvät valmiudet asiakaspalveluun ja parantaa tarjoaman palvelun laatua.

Yrittäjän ollessa uusi toimija alalla, nimen tuntemattomuus asiakkaalle on iso riski ja heikkous. Vaikkakin yrittäjä voi tavoittaa tutut asiakkaat harjoittelupaikoiltaan, se asiakasmäärä tuskin tulee riittämään toiminnan kannattavuuteen. Analysoimalla kohderyhmät ja luomalla kohderyhmille sopivat markkinointisuunnitelmat saadaan asiakkaat tutustumaan toimintaan. Isojen ketjuyritysten kanssa kilpailu on toiminnalle vaikeaa, mutta asiakkaille luodaan henkilökohtainen kokemus, joka saa heidät palaamaan takaisin. Isojen yritysten on vaikeampaa käyttää asiakaslähtöisyyttä työssään, koska työntekijöiden ja asiakkaiden vaihtuvuus saattaa olla suuri.

Käyttäen mahdollisuuksina paikallisia asiakkaita ja muodostamalla yhteistyöverkostoa solmimalla sopimuksia alan toimijoiden kanssa, saadaan mahdollisuus käännettyä vahvuudeksi. Jos asiakas voi hoitaa monta asiaa samalla käynnillä (esimerkiksi hieronta ja kosmetologin palvelut), parantaa se asiakastytytyväisyyttä. Mainostamalla palveluja yrityksille voidaan solmia erilaisia sopimuksia ja tarjota joko yritysten työntekijöille palveluja alennetuin hinnoin tai työhyvinvointipäivien kautta tulemalla paikan päälle. Näin saadaan asiakkaiden määrä kasvuun ja käännetään mahdollisuudet vahvuudeksi suuren yhteistyöverkoston avulla.

Analyysin viimeinen, mutta tärkeä osa on toiminnan uhat. Kilpailu eri alan palveluntarjoajien keskuudessa on suuri, etenkin suurten ketjuyrityksen takia. Suuren toiminnan ansiosta he voivat pitää hintatasoa markkinoita alempana ja luoda paineita pienyrittäjille. Koska kilpailun määrä pienyrittäjien keskuudessa on myös suuri, yrittäjän pitää panostaa palvelun laatuun alusta loppuun.

7 Yhteenveto

Tässä opinnäytetyössä käsiteltiin yrityksen perustamiseen liittyvät aiheet, kuten perustamisprosessi, liikeidea, liiketoimintasuunnitelma ja sen sisältö, riskit ja niiden arviointi, yrittäjän vakuutukset ja ilmoitukset sekä hieronta-alalle liittyviä aiheita, kuten alalla toimivien koulutettujen hierojien liitto. Työssä käsiteltiin lisäksi taloudellisten lukujen käyttö ja niiden merkitys osana yrittäjyyttä. Toimeksiantajalle sopivan teoriaosuuden lisäksi, työn lopputuloksena saatiin valmis ja toiminnallinen liiketoimintasuunnitelma taloudellisine laskelmineen, jota voidaan hyödyntää toiminnan aloittamisvaiheessa. Toiminnan aloittamiseen liittyvät lomakkeet on päätetty jättää työstä kokonaan pois, sillä suurin osa niistä on täydennettävissä viranomaisten sähköisen palvelun kautta ja viranomaiset tarjoavat riittävästi opastusta siihen.

Työtä tehdessä huomattiin, että tärkeiden asioiden rajaaminen kaikesta muusta on välillä haastavaa aiheen laajuuden vuoksi. Teoriaosuus on pyritty pitämään mahdollisimman kattavana, mutta perusmuotoisena. Toimeksiantaja halutessaan tutustuu eri aiheisiin syventävällä tasolla joko yritystoiminnan kursseilla taikka oman kouluksensa yrittäjyyden osa-alueella.

Työssä liitteenä oleva liiketoimintasuunnitelma on tehty haastattelujen pohjalta, joissa on selvitetty toimeksiantajan toiveet, visiot ja odotukset omalta liiketoiminnaltansa. Tulevaisuuden suunnitelmat ja tarjoamat palvelut ovat täysin toimeksiantajalta saatua tietoa. Taloudellisissa laskelmissa on tehty laajasti yhteistyötä toimeksiantajan kanssa, käyttäen hänen tietonsa alan hinnoittelusta, tarvikkeiden ja laitteiston kustannuksista ja muista, laskelmiin liittyvistä aiheista. Työ kehittää start-up yrityksen taloudellisten lukujen käyttöä osana yrittäjyyttä.

Toiminnan alkuvaiheessa toimeksiantaja suunnittelee olevansa yksin, joten suunnitelma on rakennettu yritysmuodolle yksityinen elinkeinonharjoittaja. Toimialueeksi on suunnitelman mukaan valittu Helsingin Itäkeskus, vaikkakin alueella on suurta kilpailua kyseisellä sektorilla. Toimeksiantaja katsoo, että ulkomaalaistaustaiset asiakkaat on kuitenkin mahdollista tavoittaa ja tarjota heille palvelua omalla kielellä. Juuri usko toiminnan menestymiseen on tärkeää, ja toivon mukaan se säilyy toimeksiantajalle mahdollisimman pitkään.

Koen, että työn tavoitteet on saavutettu sopivissa määrin. Tällä hetkellä Suomessa vallitsevan erityistilan vuoksi on toiminnan aloittaminen siirretty lähemmäs talvea. Toimeksiantajan kanssa jatketaan yhteistyötä erilaisen konsultoinnin merkeissä, kun toiminnan avaaminen on ajankohtainen. Toimeksiantaja on erittäin tyytyväinen työn lopputulokseen ja kiitollinen liiketoimintasuunnitelmasta.

Minulle henkilökohtaisesti yritystoiminnan perustamisen aihe opinnäytetyönä oli kiinnostava ja mielenkiintoinen. Olen itse miettinyt mahdollisen yritystoiminnan aloittamista, mutta ala ja yritysidea on vielä mietinnässä. Tämän työn yhteydessä sain myös itselleni tietoa eri osa-alueista, joita hyödynnän tulevaisuudessani. Kuten toimeksiantaja, olen tyytyväinen lopputulokseen.

Lähteet

Painetut

Asetus terveydenhuollon ammattihenkilöistä 28.6.1994/564 muutoksineen.

Eskola, J. & Suoranta, J. 1998. Johdatus laadulliseen tutkimukseen. Tampere: Osuuskunta Vastapaino.

Hesso, J. 2015. Hyvä liiketoimintasuunnitelma. Vantaa: Hansaprint.

Kananen, J. 2014. Laadullinen tutkimus opinnäytetyönä. Miten kirjoitan kvalitatiivisen opinnäytetyön vaihe vaiheelta. Jyväskylä: Jyväskylän ammattikorkeakoulu.

Laki potilaan asemasta ja oikeuksista 17.8.1992/785 muutoksineen.

Laki terveydenhuollon ammattihenkilöistä 28.6.1994/559 muutoksineen.

Potilasvakuutuslaki 948/2019 muutoksineen.

Shane, S. 2003. A general theory of entrepreneurship: The individual-opportunity nexus. Cheltenham: Edward Elgar.

Viitala, R. & Jylhä, E. 2013. Liiketoimintaosaaminen: menestyvän yritystoiminnan perusta. Helsinki: Edita.

Yrittäjän eläkelaki 22.12.2006/1272 muutoksineen.

Sähköiset

Accountor. 2020. Yrittäjän vakuutukset - mitkä ovat pakollisia, mitkä vapaaehtoisia? Viitattu 05.05.2020. <https://go.accountor.fi/yrittajan-vakuutukset/>

Aluehallintovirasto. 2019. Yksityiset terveystalvelut: Itsenäiset ammatinharjoittajat. Viitattu 17.04.2020. <https://www.avi.fi/web/avi/itsenaiset-ammatinharjoittajat>

Aluehallintovirasto. 2020. Yksityiset terveystalvelut: Yritysmuotoiset palveluntuottajat. Viitattu 18.04.2020. <https://www.avi.fi/web/avi/yritysmuotoiset-palvelun-tuottajat>

Business Tampere. 2020. Yrityksen vakuutukset. Viitattu 27.04.2020. <https://www.yritystulkki.fi/fi/alue/tredea/aloittava-yrittaja/kaynnistaminen/yrityksen-vakuutukset/>

BusinessOulu. 2020. Yritystulkki - Myynti ja markkinointi. Viitattu 05.05.2020. <https://www.yritystulkki.fi/fi/alue/oulu/toimiva-yrittaja/myynti-ja-markkinointi/>

Digi- ja Väestötietovirasto. 2020. Suomi.fi: Yrityksille. Viitattu 08.04.2020.

<https://www.suomi.fi/yritykselle>

Digital Bandito. 2020. Kak poniat, kakuju tsenu stavit na svoi uslugi? Viitattu 05.06.2020.

<https://banditomag.ru/cena-na-uslugi/>

Duunitori. 2020. 6 kysymystä: Miksi yrittäjän työttömyyskassa kannattaa? Viitattu 27.04.2020.

<https://duunitori.fi/tyoelama/yrittajanopas/yrittajan-turva/yrittajan-tyottomyyskassa>

Futuredu. 2020. Yritä.fi: Yritysmuodot. Viitattu 08.04.2020. <https://yritä.fi/yritysmuodot>

If Vahinkovakuutus. 2020. Uuden yrittäjän vakuutukset. Viitattu 26.04.2020.

<https://www.if.fi/yritysassiakkaat/vakuutukset/yrittajan-vakuutukset/uusi-yrittaja>

Jadelcons Oy. 2020. Yritystulkki: Kirjanpidon järjestäminen. Viitattu 18.04.2020.

<https://www.yritystulkki.fi/fi/alue/oulu/aloittava-yrittaja/kaynnistaminen/kirjanpidon-jarjestaminen/>

Jadelcons. 2014. YT 1 Liiketoimintasuunnitelman laatimisopas. Viitattu 28.04.2020.

https://www.yritystulkki.fi/application/files/4214/9096/0251/YT1_LTS_Laatimisopas_Haapa-vesi-Siikalatva-Pyhanta.pdf

Keller, S. & Conradin, K. 2020. Semi-Structured Interviews. Viitattu 05.06.2020.

<https://sswm.info/planning-and-programming/decision-making/gathering-ideas/semi-structured-interviews>

Koskelainen, T. Tuotteen Hinnoittelu. Viitattu 05.06.2020. [http://myy.haaga-helia.fi/~tiina.koskelainen/tuotteistaminen/tuotteistus\(tuotekuvaus\)/hinta.php](http://myy.haaga-helia.fi/~tiina.koskelainen/tuotteistaminen/tuotteistus(tuotekuvaus)/hinta.php)

Koulutettujen hierojien liitto. 2020. Liittyminen. Viitattu 30.04.2020. <https://www.khl.fi/liittyminen>

Koulutettujen hierojien liitto. 2020. Opiskelijoille. Viitattu 30.04.2020.

<https://www.khl.fi/opiskelijalle>

Kuluttajaliitto. 2020. Tulot ja verot. Viitattu 28.04.2020. <https://www.kuluttajaliitto.fi/tietopankki/oman-talouden-hallinta/tulot-ja-verotus/>

Lahikainen, M. 2020. Koulutettujen Hierojien Liitto: HIEROJAA KOSKEVA LAINSÄÄDÄNTÖ. Viitattu 30.04.2020. <https://www.khl.fi/hierojaa-koskeva-lainsaadanto>

OsaavaYrittäjä. 2020. Kannattavuus. Viitattu 07.06.2020. <http://www.tieto.osaavayrittaja.fi/kannattavuus>

- OsaavaYrittäjä. 2020. Liikeidea. Viitattu 07.04.2020. <http://www.tieto.osaavayrittaja.fi/yri-tysajatuksesta-liikeidea>
- OsaavaYrittäjä. 2020. Liiketoimintasuunnitelma. Viitattu 06.05.2020. <http://www.tieto.osaa-vayrittaja.fi/liiketoimintasuunnitelma-1>
- OsaavaYrittäjä. 2020. Yrittäjäksi ryhtyminen. Viitattu 06.05.2020. <http://www.tieto.osaa-vayrittaja.fi/yrittaejaeksi-ryhtyminen>
- Schooley, S. 2019. SWOT Analysis: What It Is and When to Use It. Viitattu 18.04.2020. <https://www.businessnewsdaily.com/4245-swot-analysis.html>
- Suomen Riskienhallintayhdistys. 2020. Nelikenttäanalyysi - SWOT. Haettu 13.04.2020. <https://pk-rh.fi/tools/swot.html>
- Suomen Taloushallintoliitto. 2020. Kirjanpidon ABC. Viitattu 18.04.2020. <https://taloushallin-toliitto.fi/kirjanpidon-abc>
- Suomen Uusyrityskeskukset. 2020. Perustamisopas alkavalle yrittäjälle 2020. Viitattu 30.03.2020. https://ejulkaisu.grano.fi/grano/perustamisopas_2020
- Suomen Yrittäjät. 2019. Yrityksen perustamisen opas. Tulostettu 30.03.2020. https://www.yrittajat.fi/sites/default/files/yrityksen_perustamisen_opas_suomen_yritta-jat_0.pdf
- Suomen Yrittäjät. 2020. Avoin Yhtiö. Viitattu 07.06.2020. <https://www.yrittajat.fi/yrittajan-abc/perustietoa-yrittajyydesta/yritysmuodot-ja-vastuut/avoin-yhtio-317416>
- Suomen Yrittäjät. 2020. Oletko valmis yrittäjäksi? Viitattu 06.05.2020. <https://www.yritta-jat.fi/yrittajan-abc/perustietoa-yrittajyydesta/oletko-valmis-yrittajaksi-316168>
- Suomen Yrittäjät. 2020. Tätä on Suomen Yrittäjät. Viitattu 05.05.2020. <https://www.yritta-jat.fi/suomen-yrittajat/tata-suomen-yrittajat-316180>
- Suomen Yrittäjät. 2020. Yrittäjän eläkejärjestelmä. Viitattu 18.04.2020. <https://www.yritta-jat.fi/yrittajan-abc/yrittajan-sosiaaliturva/yrittajan-toimeentuloturva/yrittajan-elakejarjes-telma-316927>
- TE-Palvelut. 2020. Starttiraha - aloittavan yrittäjän tuki. Viitattu 06.05.2020. https://www.te-palvelut.fi/te/fi/tyonantajalle/yrittajalle/aloittavan_yrittajan_palve-lut/starttiraha/index.html

The University of Kansas. 2020. SWOT Analysis: Strengths, Weaknesses, Opportunities, and Threats. Viitattu 25.04.2020. <https://ctb.ku.edu/en/table-of-contents/assessment/assessing-community-needs-and-resources/swot-analysis/main>

TIEKE Tietoyhteiskunnan kehittämiskeskus. 2005. Hinnoittelun ABC. Opas tietotuotteiden ja palveluiden hinnoitteluun. Viitattu 05.06.2020. <http://www.kulmat.fi/images/tiedostot/Artikkelit/HinnoittelunABC-opas.pdf>

Tilastokeskus. 2020. Suomi lukuina: Yritykset. Luettu 08.04.2020. https://www.tilastokeskus.fi/tup/suoluk/suoluk_yritykset.html

Ukko.fi. 2020. Yrityksen perustaminen. Viitattu 06.04.2020. <https://www.ukko.fi/yrityksen-perustaminen/>

Valvira. Sosiaali- ja terveysalan lupa- ja valvontavirasto. 2020. Koulutetut hierojat. Viitattu 19.04.2020. <https://www.valvira.fi/terveydenhuolto/ammattioikeudet/hakemusohjeet/koulutetut-hierojat>

Verohallinto. 2019. Valtion tuloveroasteikko 2020. Viitattu 29.04.2020. <https://www.vero.fi/syventavat-vero-ohjeet/ohje-hakusivu/48846/valtion-tuloveroasteikko-2020/>

Verohallinto. 2020. Ennakonperintärekisteri. Viitattu 17.04.2020. <https://www.vero.fi/yritykset-ja-yhteisot/perustaminen-ja-muutokset/verohallinnon-rekisterit--yritystoiminta/ennakonperintärekisteri/>

Verohallinto. 2020. Näin ilmoittaudut tai hakeudut alv-rekisteriin. Viitattu 17.04.2020. <https://www.vero.fi/yritykset-ja-yhteisot/tietoa-yritysverotuksesta/arvonlisaverotus/rekisterointi/#ALV>

Walker, O. 2020. Ustanovlenie tsen na uslugi i ekonomika tsenoobrazovania. Viitattu 05.06.2020. http://www.elitarium.ru/ustanovlenie_cen_na_uslugi/

Y-Studio. 2020. 7 faktaa starttirahasta - varo yleistä virhettä. Viitattu 16.04.2020. <https://y-studio.fi/yrityksen-perustaminen/minustako-yrittaja/7-faktaa-starttirahasta-varo-yleista-virhetta/>

Y-Studio. 2020. Liikehuoneiston vuokrasopimus - Vältä nämä virheet. Viitattu 06.05.2020. <https://y-studio.fi/yrityksen-alku/laki-ja-sopimukset/liikehuoneiston-vuokrasopimus/>

Yrityksen-Perustaminen.net. 2020. Yksityinen elinkeinonharjoittaja. Viitattu 06.05.2020. <https://yrityksen-perustaminen.net/yksityinen-elinkeinonharjoittaja/>

Yritys- ja yhteisötietojärjestelmä. 2020. Tietoa palvelusta. Viitattu 18.04.2020.

<https://www.ytj.fi/index/tietoapalvelusta.html>

Kuviot

Kuvio 1: Yrittäjyysprosessi (Shane 2003).....	7
Kuvio 2: Liikeidean rakenne (BusinessOulu 2020)	9
Kuvio 3: SWOT-analyysi (Suomen Riskienhallintayhdistys 2020)	10
Kuvio 4: Toiminnan SWOT-analyysi (Liiketoimintasuunnitelma, 22).....	25

Taulukot

Taulukko 1: Valtion tuloveroasteikko 2020	19
---	----

Liitteet

Liite 1: Haastattelurunko.....	35
Liite 2: Liiketoimintasuunnitelma.....	36

Liite 1: Haastattelurunko

Kvalitatiivisessa tutkimuksen teemahaastattelussa liiketoimintasuunnitelman ja SWOT-analyysin tekemistä varten on käytetty seuraavaa haastattelurunkoa:

Liikeidea

- Kenelle suunnittelet palveluja?
- Mitkä ovat sinun menestystekijäsi?
- Vaikuttaako sinun koulutuksesi tai harrastukset toimintaan?

Toimintatapa

- Mikä osaamisesi on oleellinen toimintaan liittyen?
- Mitä mieltä olet hinnan käyttämisestä kilpailukeinona?
- Miten tavoitat tulevat asiakkaasi?

Markkinat ja asiakkaat

- Tiedätkö mahdolliset kilpailijasi?
- Mitkä ovat alasi tulevaisuuden näkymät?
- Kuvaile mahdolliset asiakasryhmäsi.

Riskit ja tulevaisuuden näkymät lyhyesti:

- Mitä riskejä toiminnassasi voi mielestäsi olla?
- Millaisena näet yrityksesi kolmen tai viiden vuoden kuluttua?

Liite 2: Liiketoimintasuunnitelma

Liiketoimintasuunnitelma on julkaistu työn alkuperäisessä versiossa.